



## **CARTAS DE CONDICIONES DE RETRIBUCION VARIABLE 2011**

- A esta Sección Sindical Estatal de UGT en Mapfre nos han ido transmitiendo comentarios desde distintos territorios de la geografía española, así como desde distintos puestos de trabajo, sobre las cartas de condiciones de retribución variable para 2011.

En base al análisis de las mencionadas cartas y de los comentarios recibidos al respecto hemos elaborado el siguiente informe que incluye también las sensaciones y preocupaciones que los compañeros nos han manifestado.

- Asesor Comercial

- El punto 1.2 Presupuesto de Nueva Producción Individual de Venta Directa representa un 20% del total de los posibles ingresos si superan los 80.000€/ anuales presupuestados. Pero a diferencia de los demás objetivos, en este caso, no se va a liquidar ni a adelantar mensualmente el 80% devengado en función del porcentaje de cobertura del presupuesto establecido a la fecha, sino que se liquidará al finalizar el ejercicio, en marzo 2012.

Nadie ha entendido el motivo por el cual se ha modificado el procedimiento de liquidación del variable, modificación de la que no hemos sido informados en ningún momento.

En relación con esto, debemos decir que ha supuesto una grata sorpresa el saber por algunos de los compañeros que ya tenían conseguido dicho objetivo, que en la nómina de junio se les ha liquidado el 80% de dicho incentivo, aunque no han sido informados (ni ellos ni sus representantes) de dicho cambio en ningún momento.

- La impresión generalizada es la de que los presupuestos estipulados en dichas cartas de condiciones llevan implícitos unos incrementos muy difíciles de alcanzar, por no decir imposibles. Se tiene la misma sensación que ya transmitimos en nuestro informe sobre 2009 remitido en Febrero de 2010, y del que nunca hemos recibido contestación ni comentario alguno (año en el cual vieron mermados sus ingresos considerablemente).
- Nos manifiestan de nuevo sus quejas en el sentido de que la retribución por la nueva producción sigue siendo la misma desde hace años, no ha sido revisada.



- Asimismo, el complemento por utilización de vehículo propio y otros gastos no reflejan los sucesivos incrementos de precio que ha sufrido el combustible, ya que se sigue manteniendo el mismo importe desde hace años. Esto ha llevado a que el poner el vehículo a disposición de la empresa le está costando cada vez más dinero al trabajador.

➤ Gestor de Clientes

- La mayor parte de los comentarios realizados por estos compañeros giran en torno a que no entienden el motivo por el cual se ha cambiado de criterio y, este año, el incentivo en lugar de ser como el año pasado, por la disminución de la Tasa de Anulación de las fuentes de producción directa de la oficina de Mapfre Familiar, se ha modificado por el porcentaje de los Clientes Compartidos de las fuentes de producción directa de la oficina para el negocio de Mapfre, máxime cuando se mantienen unas tasas de anulación muy importantes.  
Según nos indican, este incentivo ha sido alcanzado en el año pasado por muchos compañeros y piensan que quizás por ese motivo haya sido modificado.
- También indican que ha desaparecido de las cartas de condiciones, en el apartado Nueva Producción por Operación, el llamado “RIESGO NIVEL BASICO” (Promovida, Tempovida) cuyo importe era de 35€ por operación. Sin embargo, precisamente en Riesgo es donde mayor incremento han sufrido los presupuestos de las oficinas, por lo que tampoco entienden este cambio de criterio, máxime cuando se les están exigiendo ventas semanales.  
En este punto también indican que el pago por operación sigue en los mismos importes desde hace muchos años, no ha sufrido variación alguna.
- Un caso sorprendente es el de los Gestores de Clientes de PPR, donde una parte de los incentivos los podrán conseguir “POR LA UTILIZACION DEL SERVICIO PUERTA A PUERTA”. Pero se da la circunstancia de que dicho servicio aún no esta operativo en todas las oficinas donde hay Gestores de PPR, por lo que ya no hablamos que el presupuesto solicitado sea o no alcanzable, es que es imposible puesto que no está en funcionamiento el servicio.



- En cuanto a otros puestos de trabajo como pueden ser Tramitadores o Peritos, a la hora de realizar este informe aún no se les había entregado las cartas de condiciones, si bien es cierto que saben, a través del portal interno, el importe que pueden alcanzar de incentivos. Aún no se les ha indicado cómo pueden alcanzarlos y por qué conceptos.

En el caso de los tramitadores siempre recibimos consultas relacionadas con el criterio de asignación de incentivos, ya que se da la circunstancia de que compañeros que está realizando el mismo trabajo con similares condiciones, unos tienen asignados incentivos y otros no, o de otros que perteneciendo al mismo grupo de trabajo tienen asignadas cantidades muy dispares.

También nos manifiestan repetidamente su incompreensión sobre por qué han pasado 6 meses ya de este 2011 y aún no se les ha informado cómo pueden alcanzar los incentivos que tienen asignados.

Respecto a los peritos, uno de los comentarios que más nos realizan es que el importe de pago por peritación lleva congelado desde el año 99, con la consiguiente pérdida de poder adquisitivo que conlleva.

En base a todas estas manifestaciones, solicitamos:

- Que cambios como los que se han venido operando en las cartas de condiciones de retribución variable sean comunicadas a la Comisión de Desarrollo, en tiempo y forma, ya que es una de sus competencias. Por parte de UGT, en la reunión de dicha comisión de fecha 22 de marzo preguntamos si se habían introducido cambios de criterio en las retribuciones variables de la RED, y se nos indicó que se aplicarían los mismos del año 2010. Sin embargo, en nuestra opinión sí ha habido cambios importantes de los que no se nos ha informado
- Que dichas cartas de condiciones se entreguen antes del 1 de Marzo de cada año, solicitud que ya realizamos en nuestro informe sobre 2009, y que sigue sin cumplirse. Las cartas de Red MAPFRE empezaron a entregarse a partir la segunda quincena de Abril, y en otros puestos aún están a la espera de que se les entregue.
- Que dichas cartas de condiciones reflejen unos objetivos alcanzables que consigan ser motivadores e ilusionantes.